

MICROFINANZAS PARA LAS MICROEMPRESAS

Janina León

Más de la mitad de nuestra población trabajadora se desempeña en unidades económicas muy pequeñas: las microempresas. Éstas generan cerca del 20% del PBI del país. Para fortalecerlas se requiere garantizar que sus negocios sean viables, y ello va más allá de simplemente darles crédito o incluso proveerles servicios financieros ad-hoc. Las instituciones de microfinanzas son una opción pero de ningún modo garantizan expansión en la escala o la productividad de las microempresas.

En el Perú, como en otros países en desarrollo, cuando se habla de informalidad se mezcla problemas de tributación, permisos de operación, formas no tradicionales de generación de ingresos y actividades ilícitas. Aún en términos económicos, la informalidad alude al no reconocimiento legal de los negocios, a su asumida evasión tributaria y también a la baja productividad y escala de operaciones de la mayoría de las empresas involucradas. Para minimizar la confusión, aquí preferimos hablar de microempresas (ME), las mismas que son operadas por mano de obra con baja calificación, cuentan con escalas pequeñas de producción y usualmente son administradas por individuos y sus familiares no asalariados¹.

En todo país, desarrollado o en desarrollo, existen pequeñas empresas que participan activamente en la generación del producto y el empleo. Sin embargo, lo preocupante es que en países como el nuestro el sector de microempresas - la mayoría unipersonales- absorbe prácticamente a la mitad de la población activa, mientras que el promedio de sus ingresos y productividad a nivel individual permanece bajo.

Diversas hipótesis intentan explicar la presencia masiva de las microempresas en las áreas urbanas con argumentos como las políticas de sustitución de importaciones, el creciente uso de tecnologías ahorradoras de mano de obra, la migración rural-urbana, el deterioro de los precios relativos de las exportaciones tradicionales; todo ello sobrevenido desde la década del 70.

Lo cierto es que hoy las microempresas abundan, destacando alta heterogeneidad entre ellas, principalmente por su manera de hacer negocios y por sus posibilidades de supervivencia y expansión. Según la Sunat, el sector de las ME da cuenta de más de 90% de los establecimientos empresariales, absorbe casi 50% de la mano de obra ocupada y genera 20% del PBI del país². ¿Y quiénes son sus clientes? Éste no parece constituirse en un problema significativo para las ME, pues sus consumidores principales son familias e individuos de bajos ingresos. La localización marginal de gran parte de las microempresas y de la residencia de la mayoría de sus clientes refuerza esta consideración.

Desde este punto de vista, ¿cuál es el objetivo económico de una microempresa. Son pocas (aunque crecientes) las reflexiones académicas hechas al respecto y, sin embargo, saberlo ayudaría a entender mejor sus decisiones y acciones en el mercado.

Observamos que las ME tienden a concentrarse en actividades comerciales (5 de cada 10) y de servicios (3 de cada 10), es decir en aquellas que pueden operar a escala muy pequeña y que son intensivas en mano de obra. Ello se traduce en unidades que operan incluso con un solo trabajador o con apoyo temporal de miembros de la familia del dueño, principalmente pareja e hijos. De aquí se ha tendido a sobredimensionar la importancia del ingreso de las microempresas como ingreso de las familias pobres, cuando sabemos que el ingreso familiar puede provenir de diversas fuentes, siendo la microempresa sólo una de ellas. Esta importancia es entonces un asunto empírico.

La pobreza es de familias, no de empresas; por tanto, pobres pueden ser las familias de los clientes de las microempresas, o incluso las familias de los microempresarios, pero no el negocio mismo de la ME. Esta distinción es pertinente para fines de política de alivio a la pobreza, cuando se quiere apoyar a las ME (en especial, parte de sus requerimientos) como un medio de reducir la pobreza. Si el vínculo entre microempresa y pobreza no es significativo, es poco probable observar efectividad en las medidas.

Cabe notar que las ME están inmersas en la economía y se encuentran estrechamente vinculadas con el resto de unidades económicas. Las ME compran habitualmente materias primas o productos intermedios en el sector más moderno de la economía (vía compras en efectivo o por consignación). Y su producción, que es mayormente de servicios finales, la vende íntegramente, en el mercado, principalmente a los consumidores de estratos bajos de ingresos.

En tanto unidades empresariales, las ME tienen requerimientos tanto para sus operaciones cotidianas, como para el desarrollo sostenido de su actividad productiva. En el día a día, el reto para la ME es mantener su actividad económica. Para desarrollar el negocio, en cambio, la ME requiere además: atender sus necesidades de capacitación de la mano de obra; innovar; mejorar su infraestructura y sus sistemas de información y; en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de la ME.

Por supuesto que tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento. Estas necesidades de financiamiento emergen cuando la actividad productiva de la ME ya está en marcha, y es viable. Si la ME no tiene suficientes recursos propios, entonces surge su necesidad de financiamiento externo, específicamente de préstamos. Es posible también que haya periodos en la ME en que los ingresos por ventas de un periodo excedan los gastos de tal periodo, porque deben cubrir gastos futuros; en estos casos, la ME requiere servicios seguros de depósitos o ahorros.

Por ello, respecto a las instituciones de microfinanzas, las ME pueden preguntarse ¿Qué servicios financieros brindan?, ¿a quiénes?, ¿bajo qué condiciones? y ¿para qué usos?. Estas son parte de las decisiones que enfrentan las ME, según sean sus requerimientos productivos.

Ahora bien, ¿cuáles son las instituciones financieras que operan con y para las ME? Aún es muy pequeña la importancia de las microfinanzas para la banca comercial, aunque la tendencia es creciente. En el caso peruano, así lo demuestran las experiencias de los bancos Wiese y de Crédito. Además están las microfinancieras reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y la Microempresa (Edpyme), las Cajas Municipales y las Cajas Rurales. Junto con las anteriores, las organizaciones no gubernamentales (ONG) y las cooperativas de ahorro y crédito proveen la mayor parte de los recursos financieros para las ME³.

De otro lado, canales informales como agiotistas, proveedores y parientes también son importantes, y han sido desde hace tiempo prácticamente los únicos canales para muchas ME. Existen también múltiples programas gubernamentales de microfinanzas (por ejemplo los programas de Foncodes). El escenario de las microfinanzas se completa con las instituciones tipo banca de segundo piso, que atienden a las instituciones de microfinanzas y no directamente a las ME. Este es el caso de Cofide, en el Perú.

En nuestro país hay en la actualidad una creciente demanda por servicios microfinancieros, tanto por aquellos provistos por las instituciones reguladas, como por los de las demás microfinancieras. Y esta creciente demanda se da en el contexto del marco regulatorio vigente. La competencia actual entre microfinancieras está generando varios efectos en el mercado, que favorecen el desarrollo y fortalecimiento de ellas y de las microfinanzas en general, aunque en el proceso pueden haber efectos adversos para algunas IMF y algunas ME específicas, que puede requerir de políticas focalizadas. Podemos prever algunas posibles consecuencias de este dinamismo de las microfinanzas:

1. Fortalecimiento económico de las IMF reguladas,
2. Mayores costos operativos de las IMF no reguladas, lo que puede inducirlas hacia la regulación,
3. Búsqueda creciente de la eficiencia económica por parte de las IMF, dada la creciente importancia de la certificación de especialistas nacionales y extranjeros para acceder a mayores fondos,
4. Retiro de IMF competitivas de las zonas de clientes menos rentables: poblados pequeños, áreas rurales marginales y otros que impliquen altos costos operativos,
5. Creciente interés de la comunidad internacional por apoyar con programas específicos de asistencia técnica y capacitación a las diversas IMF.

En este contexto, el gobierno puede jugar un rol fundamental a través de políticas que estimulen el fortalecimiento de las microempresas y las microfinanzas, y de sus buenas prácticas, reconociendo que sin embargo ellas pueden ser limitadas para resolver restricciones no financieras de estos negocios, e incluso para reducir significativamente la pobreza. Las políticas de combate a la pobreza trascienden las medidas que se pueden implementar para un sector específico, como el de las microfinanzas. Y es que las microfinanzas no pueden garantizar, por sí solas, ni crecimiento de las microempresas, ni desarrollo o crecimiento económico, ni "chorreo" del mismo

hacia la mayor parte de la población, y estos mecanismos masivos son los que se requieren para reducir la pobreza. En síntesis, las políticas de fortalecimiento de las microfinanzas pueden ayudar, pero son limitadas. Medidas económicas que garanticen expansión sostenida de mercados, demanda e ingresos crecientes y a nivel agregado, son las que pueden generar tanto crecimiento de las microempresas, como reducción significativa de la pobreza en el país.